

# Delta Equipement

## L'apporteur de solutions



Au moment de fêter son trentième anniversaire, Delta Equipement est en passe d'achever une véritable mue. De société de distribution à l'origine, l'entreprise créée par Yves Daunas est en effet devenue un développeur de solutions optimisées dans le domaine des automatismes industriels. L'analyse fine des besoins des clients et l'apport de réponses adaptées constituent ses raisons d'être. En témoignent sa nouvelle organisation commerciale sectorielle, le renforcement du partenariat avec ses clients et ses fournisseurs, l'élargissement de la gamme de produits, les projets d'embauches de nouveaux collaborateurs... Un nouveau visage qu'il nous sera donné de découvrir au salon SCS Automation & Control sur lequel l'entreprise s'attachera à mettre en avant les applications et les solutions dédiées à ses clients.

Optimiser le processus de production chez ses clients. C'est l'objectif déclaré de la société Delta Equipement... Loin, très loin de la simple activité de distribution et revente de composants.

Les applications auxquelles a déjà participé l'entreprise dans de nombreux domaines d'activités en apportent la preuve. Qu'il s'agisse de solutions d'anti-rebond de fermeture de moules, d'anti-vibration sur boîtier électronique, de commande d'attelage, de positionnement de pièces de haute précision,

de guidage pour contrôle, de motorisation brushless avec contrôleur intégré, d'armoires à débit optimisé, de tri à haute cadence, de tests d'interrupteurs, d'amortissements, d'accrochage hydraulique, d'installations de soufflage, de mécanismes anti-recul sur testeur d'armes... partout où il y a un besoin de création et de contrôle de mouvements pneumatiques, hydrauliques ou électriques, Delta Equipement répond présent.

« Nous nous positionnons en tant que développeur de solutions, martèle Yves Daunas,

fondateur de l'entreprise devenue au fil des années « un spécialiste de l'étude et de la réalisation de solutions optimisées dans le domaine des automatismes industriels ».

### SPÉCIALISATION SECTORIELLE

De fait, sous l'impulsion de son PDG et avec l'aide d'une équipe dynamique de 24 personnes dont la moyenne d'âge n'excède pas 35 ans, Delta Equipement, qui fête cette année son trentième anniversaire, présente au marché un visage entièrement renouvelé.

A commencer par son service commercial qui, placé sous la houlette de son nouveau responsable, Steve Liebault, s'est étoffé et restructuré de fond en comble et est maintenant organisé par secteurs d'activités.

« Nous avons abandonné le découpage purement géographique et travaillons désormais par types d'industries, explique Steve Liebault. Chacun de nos commerciaux devient un spécialiste de son ou de ses secteurs, dont il connaît le potentiel, analyse les besoins et maîtrise parfaitement les produits et solutions qu'il convient d'apporter ».

« Grâce à notre connaissance approfondie des différents métiers, poursuit le responsable des ventes de Delta Equipement, nos clients se retrouvent face à des interlocuteurs qui parlent le même langage qu'eux. Les relations en sont facilitées et la confiance s'établit naturellement ».

Les commerciaux de l'entreprise bénéficient, en outre, de l'appui de personnels sédentaires dont la tâche est d'identifier le besoin exact des clients et d'aller bien au-delà de la simple vente d'un produit pour y répondre.

Un nouveau collaborateur va d'ailleurs être prochainement embauché dont la tâche consistera essentiellement à suivre les clients existants, effectuer une relance systématique des devis envoyés et prospecter de nouveaux débouchés.

Car il s'agit d'exploiter au mieux les demandes de documentations reçues régulièrement par l'entreprise par téléphone, fax ou internet. « Ces demandes ne doivent pas se traduire seulement par l'envoi du produit demandé, affirme Steve Liebault. Nous nous devons de contacter le client qui a fait appel à nous afin de connaître son besoin et y répondre de façon appropriée.



Gamme de produits Enidine

### SOLUTIONS ET OPTIMISATION

« S'il n'y avait que deux mots à retenir à propos de Delta Equipement, ce serait "solution" et "optimisation" », affirme Steve Liebault, responsable des ventes.

De fait, Delta Equipement prône une approche en profondeur des différents secteurs d'activité qui lui permet de proposer les réponses adéquates propres à optimiser les machines et installations de ses clients.

En outre, l'entreprise française développe des relations étroites avec ses différents partenaires fournisseurs et dispose en permanence d'une vaste palette de produits afin de fournir des solutions complètes en termes d'automatismes industriels.

Parmi ces fournisseurs, on retrouve de grands noms tels que Mac Valves (électrovannes), PHD (actionneurs pneumatiques et outils de bridage), Enidine (amortisseurs de chocs), Smac (actionneurs électriques intelligents), Animatics (moteurs brushless avec électronique intégrée), Pacific Bearing (douilles lisses, douilles à graissage intégré, mini-rail de guidage), Bimba (actionneurs pneumatiques), Wilkerson (traitement d'air : FRL, sécheurs), Tol-O-Matic (vérins sans tige pneumatiques et électriques), AR Talleres (Vide : ventouses, venturi...), Alwitco (silencieux), Airpot (vérins sans joint), Staiger (vannes tous fluides), Midland ACS (filtres, régulateurs, vannes inox pour ambiances difficiles), Eisele Pneumatics (raccords pneumatiques, tubes, accessoires), Medan (vérins sans tige pneumatiques), Gimatic (pneumatique), Turn-Act (vérins rotatifs à palettes), Rockford Linear (vérins linéaires)...

Déjà très vaste, cette gamme pourrait encore s'élargir à l'avenir alors que des négociations sont actuellement en cours, notamment avec des entreprises spécialistes des surpresseurs pneumo-hydrauliques et du monitoring...

#### Applications

Sur la base de cette offre élargie, Delta Equipement conçoit des solutions dédiées à ses clients.

Et ce sont ces solutions qui seront mises en avant sur un stand de 80 m<sup>2</sup> lors du prochain salon SCS Automation & Control à Paris-Nord Villepinte.

Implanté au sein du pavillon Unitop/Unitram/MHP, ce stand comprendra de nombreux modules d'animation et sera organisé autour des applications auxquelles a participé l'entreprise. « Plutôt que de simples produits statiques, nous voulons présenter aux visiteurs les solutions que nous avons développées pour nos clients », explique Steve Liebault.

Plusieurs innovations techniques seront également mises à l'honneur.

Parmi celles-ci, le Bagair®, premier vérin de sécurité autonome à énergie et verrouillage intrinsèque. Lancé en 2004 et nommé aux Trophées de l'Industrie (voir notre numéro de mars 2004, page 14), le système, qui a bénéficié d'un financement Anvar et a fait l'objet d'un brevet international, intègre la technologie de l'airbag à un vérin pneumatique. Ce qui permet à cet actionneur de sécurité de consommer très peu d'énergie et de trouver des applications dans tous les domaines d'activités : ouverture de trappes à fumée, systèmes de sécurité dans l'industrie, systèmes de défense...

Les derniers essais sont en cours avec le Giat Industries et un premier modèle sera lancé sur le marché dès le début de 2007.



Gamme Pacific Bearing

Nous souhaitons lui apporter tout notre savoir-faire afin d'analyser ses machines et équipements de production, détecter leurs points faibles éventuels et apporter une solution en termes d'optimisation ».

### L'ENTREPRISE ÉLARGIE

C'est dans ce contexte que le bureau d'études et le service technique de Delta Equipement apportent leur concours au développement de solutions appropriées.

L'entreprise française sait qu'el-

le peut aussi compter sur le soutien efficace de ses partenaires fournisseurs. Les échanges de savoirs et d'expériences avec les bureaux d'études et les services R & D de ces derniers sont en effet permanents.

Le réseau MDN (Mac Distribution Network) dont fait partie Delta Equipement agit ainsi comme un véritable groupement d'intérêt couvrant 45 pays et mettant à disposition de ses membres un savoir-faire mondial. Quelque 200 sociétés regroupant plus de 2.000 collaborateurs actifs sur le

terrain mettent en commun leurs projets et connaissances.

Cet échange entre les différents intervenants et pays s'effectue notamment à l'occasion de conférences techniques organisées régulièrement entre les membres du réseau afin de partager les expériences.

Ces actions communes supposent un travail en parfaite transparence avec les partenaires fournisseurs afin que les partages de connaissances soient bénéfiques pour tous.

« Cette démarche commune va bien au-delà de l'échange de données, insiste Steve Liebault. Il arrive fréquemment que nous recevions des spécialistes "MDN" chez nous, en France, pour aller visiter ensemble les clients. » A l'inverse, le réseau MDN permet aussi à Delta Equipement d'intervenir directement sur des installations à l'étranger et d'apporter un soutien technique concernant tous les produits vendus, dont une proportion importante part à l'exportation. Les récentes interventions de la société française sur des équipements implantés au Canada ou en Pologne en attestent.

C'est là où le concept « d'entreprise élargie » cher à Yves Daudenas prend toute son importance. Chacun des partenaires fabricants est spécialisé dans son domaine et Delta Equipement bénéficie de toute leur capacité d'étude et de création : en tout plus de 300 ingénieurs en Recherche et Développement !

### SUIVI PERMANENT

« La démarche professionnelle de Delta Equipement peut être schématisée sous la forme d'une ellipse représentant le suivi du client de A à Z, fait remarquer Steve Liebault. Depuis l'attention permanente portée au client (analyse des marchés, contacts) jusqu'à l'installation (assistance technique ou mise en route sur place), les différentes étapes de cette ellipse passent par l'identification des besoins, la détermination des solutions techniques, la sélection des produits adaptés et la valorisation de la solution retenue, avec analyse du coût



Distributeur Mac Valves

de possession et engagement sur les résultats. L'ensemble est complété par un suivi du client après installation. Ce suivi peut d'ailleurs déboucher sur une identification de nouveaux besoins et donc à une relance du processus qui vient d'être décrit. C'est un mouvement perpétuel ! ».

Pour assurer la cohésion de l'ensemble, chacun des commerciaux sur le terrain dispose en permanence sur son PC de toutes les données indispensables au suivi d'une affaire : état des stocks, historique des interventions chez les clients...

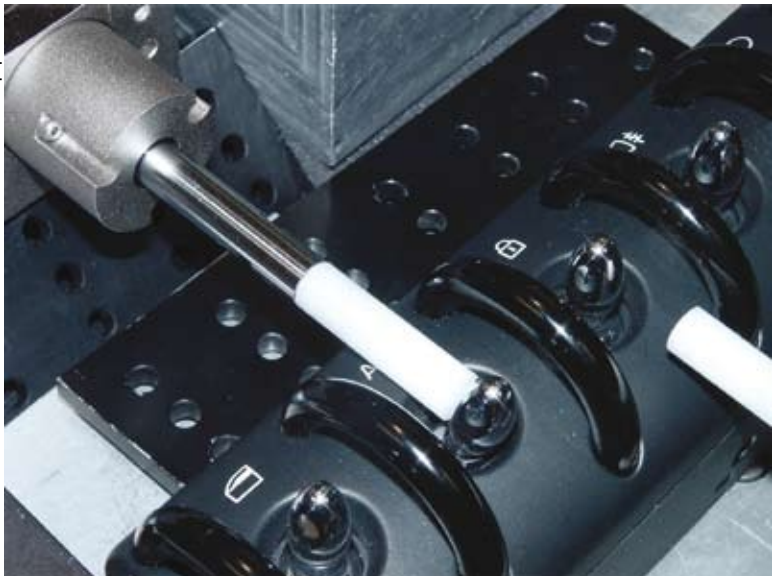
Un outil précieux quand on sait qu'avec l'ensemble de ses fournisseurs, Delta Equipement peut proposer plus de 50.000 produits codés et référencés ! Sans même évoquer les fabrications spéciales dont la réalisation peut être assurée dans des délais très brefs.

Des discussions sont actuellement en cours avec de futurs partenaires en vue d'élargir la palette de produits (voir encadré).

Cet ensemble de compétences permet à Delta Equipement de proposer des solutions complètes à ses clients.

L'entreprise, qui a récemment rassemblé ses services sur un seul site en région parisienne afin de gagner en efficacité, dispose ainsi d'un atelier afin d'effectuer analyses, tests sur bancs, montages et pré-réglages des équipements.

« Nos clients sont de plus en plus nombreux à nous confier une machine ou une installation complète et à nous laisser carte blanche en vue de son optimisation », constate Steve Liebault. Une belle preuve de confiance vis-à-vis de Delta Equipement et une reconnaissance par le marché de son savoir-faire !



Actionneur Smac